

ESTILS

El mecenatge del segle XXI amplia fronteres

Les plataformes de ‘crowdfunding’ s’especialitzen, anant més enllà dels productes culturals, i diversifiquen el seu model econòmic

**NEREIDA CARRILLO
BARCELONA**

La imaginació per buscar una alternativa al finançament públic i bancari, escassos en temps de crisi, les va fer néixer. I internet ha fet la resta. En els últims anys, les plataformes de micromecenatge han esclatat i han passat d’aconseguir 10 milions d’euros en petites aportacions a Espanya el 2012 a 62 milions d’euros el 2014, segons un estudi de la Universitat de Cambridge.

Aquest èxit ha vingut acompanyat d’una evolució marcada per l’especialització de les plataformes i l’ampliació del model de recompensa a altres fórmules, com ara la donació o els préstecs. Les preguntes clau, però, continuen: de què depèn l’èxit d’un projecte?, ¿són rendibles les plataformes?

El micromecenatge no és una idea nova, explica Elisabet Roselló, investigadora i experta en cultura digital: “Aquest mètode ja existia, el coneixem de fa molts anys, consisteix a passar la gorra”. La xarxa, però, li dona una nova dimensió, ja que en comptes de passar la gorra al públic de la plaça permet fer-ho entre

una audiència global. Malgrat que hi va haver petites experiències de micromecenatge cultural a la xarxa ja abans, són molts els que reconeixen el paper pioner de plataformes com ara les americanes Kickstarter, que va néixer el 2009, o Indiegogo, en funcionament des del 2008.

Plataformes especialitzades

Aquest primer model, vinculat a projectes culturals i en què els mecenes obtenien recompenses com ara un disc, un llibre o una pel·lícula, ha evolucionat. Les plataformes s’han obert a acollir projectes de tot tipus: tecnològics, polítics, gastronòmics... fins i tot exhumacions de cossos de persones mortes pels nacionals durant la Guerra Civil. Un exemple sonat de *crowdfunding* polític va ser la querella contra l’exministre i expresident de Bankia Rodrigo Rato; el 2012, prop d’un miler de persones van aportar en un temps rècord més de 18.000 euros a través de Goteo per a la causa. Però malgrat la diversitat de projectes, no s’hi val tot. L’any passat, al Regne Unit, la plataforma Gofundme va retirar el projecte d’una noia de 23 anys que volia finançar a través de micromecenatge el seu avortament. “Les limitacions ètiques les posen les plataformes”, comenta Roselló.

01. La crisi ha disparat les plataformes de micromecenatge com Verkami.

MARC ROVIRA.

02. Un dels seus objectius és la investigació.

PERE VIRGILI



Mentre les iniciatives de *crowdfunding* han anat eixamplant el tipus de projectes que promouen, en paral·lel s’ha viscut el sorgiment de plataformes especialitzades. Per exemple, Apontoque i GoalFunds busquen finançament per a esportistes i clubs. Pel que fa a projectes solidaris, destaquen Teaming i Miaportacion.org. També van aparèixer iniciatives vinculades a la gastronomia, la moda i els projectes mediambientals, encara que no totes han perdurat. “L’objectiu és concentrar un públic molt especialitzat”, explica Roselló.

Aportacions per a la ciència

Entre les plataformes especialitzades que sí que han sobreviscut trobem Funds4Research, vinculada a la investigació i fundada per tres catalans que es dediquen a la comunicació científica. Un dels impulsors, Manuel Murillo, explica a l’ARA que la idea va sorgir després de prendre consciència de la “fuga de cervells” i els problemes de finançament de la recerca amb la crisi. “La ciència es finança pel que hi aporten les administracions públiques, els convenis amb centres d’investigació... Hi ha moltes opcions, però no s’havia previst que la societat pogués

col·laborar directament en el finançament de la ciència”, explica Murillo, i ells hi van apostar. Murillo assenyalava que el micromecenatge és una opció perquè puguin tirar endavant, per exemple, investigacions de malalties poc comunes i que solen rebre menys diners. De moment, han aconseguit fons per a dos projectes i ja en preparen més. El primer any de vida de la plataforma van recaptar 45.000 euros de 464 mecenes per investigar la síndrome de Lowe, una malaltia rara, hereditària, que afecta sobretot els ulls, el cervell i els ronyons. El segon any van seduir 271 mecenes per aconseguir 77.000 euros dedicats a la investigació de l’atàxia de Friedreich, una malaltia neurodegenerativa, també considerada rara.

Murillo explica els diferents tipus de mecenes que s’interessen per aquests projectes: “A la primera corona hi ha la gent que està involucrada en l’associació de pacients que té a veure amb la malaltia. Són els més actius, mobilitzen els seus familiars i amics i esdevenen els ambaixadors de projectes”. També realitzen aportacions, segons Murillo, els interessats per la ciència i el *crowdfunding* i, en tercer lloc, la societat en general. “Si els mitjans de



01



02

comunicació en fan un seguiment i a les xarxes socials hi ha un ressò important, la gent acaba col·laborant”, admet. Per la seva banda, Roselló assenyala com un altre tipus de mecenes, sobretot en el cas dels productes tecnològics, persones que desitgen ser els primers a provar una novetat i que, per tant, ajuden monetàriament a impulsar-la. A Kickstarter, l'any passat prop de 71.500 persones van finançar més de 10 projectes: és el que es coneix com a multimecenes.

Però de què depèn que un projecte triomfi? A Verkami l'any passat van aconseguir el finançament necessari el 70% de les iniciatives. Però, en altres casos, la xifra es queda molt més avall. A Kickstarter, l'any 2013 el percentatge d'èxit era del 44%, segons anunciaven al seu blog. Aconseguir o no l'objectiu depèn de molts factors, com ara el tipus de projecte i la seva meta, però també el ressò que s'aconsegueixi a les xarxes socials i la maduresa de la proposta. Per a

Explosió
El 2012 totes
les plataformes
van aconseguir
10 M€. El 2014
ja van ser 62 M€

Roselló, part de l'èxit es deu al fet que les plataformes guien i orienten els usuaris. Murillo, per la seva banda, afegeix que cal retroalimentar el micromecenatge amb altres activitats, com ara concerts benèfics. Tot ha de ser un bon engranatge.

Amb el creixement dels projectes, ¿pot ser que els mecenes es tornin més selectius?, ¿que se'n cansin? “La gent no se'n cansa si la proposta és bona”, assegura Murillo. Però malgrat que els projectes

tirin endavant, aquest impulsor de Funds4Research considera que les plataformes poden trontollar: “Es molt difícil subsistir com a estructura amb les comissions o donacions”. En la majoria dels casos, les comissions de les plataformes oscil·len entre el 5% i el 8%. També cal restar a les aportacions dels mecenes els costos de sufragar les recompenses.

El micromecenatge basat en les recompenses a tots aquells que facin aportacions és el més habitual a Europa. Però en els últims anys han sorgit altres fórmules, com ara les donacions, aportacions que es fan sense esperar res a canvi i que predominen en el cas de projectes solidaris. Altres models estan més lligats a l'àmbit empresarial i es basen en inversions o préstecs; en aquest cas, els mecenes es converteixen en inversors o prestadors de projectes empresarials o de *start-ups*. El que va néixer, per tant, com una idea imaginativa per surfejar la crisi i la seva incidència en la cultura s'ha convertit en molt més: plataformes de finançament per a tot tipus de projectes, que busquen nínxols i públics especialitzats, que se sofisticuen i evolucionen buscant més claus per a l'èxit. —

Verkami: més de 162.000 mecenes

Tot i que existeixen diverses iniciatives catalanes vinculades al micromecenatge —com per exemple Tot Suma—, Verkami va ser pionera i continua sent una referència. La van posar en marxa l'any 2010, ara fa cinc anys, tres mataronins: Joan, Adrià i Jonàs Sala, un pare i dos fills, que es van inspirar en iniciatives similars als Estats Units. Fins al 2014, segons dades de la mateixa plataforma, han recaptat 13 milions d'euros, que han ajudat 2.674 projectes a tirar endavant. La meitat dels projectes i de les

aportacions han sigut a Catalunya: 6,6 milions d'euros obtinguts en quatre anys gràcies a les aportacions de 162.000 persones han permès fer realitat 1.289 projectes. Entre totes les iniciatives propulsades des de Verkami, destaca el rècord aconseguit per *L'endemà*, el documental dirigit per **Isona Pasola**, que va captar més de 8.000 mecenes i va aconseguir 348.000 euros. Les pel·lícules i la música són el tipus de projectes més habituals a la plataforma i també els que aconseguixen més diners. —



MANOLO GARCIA